

第一印象

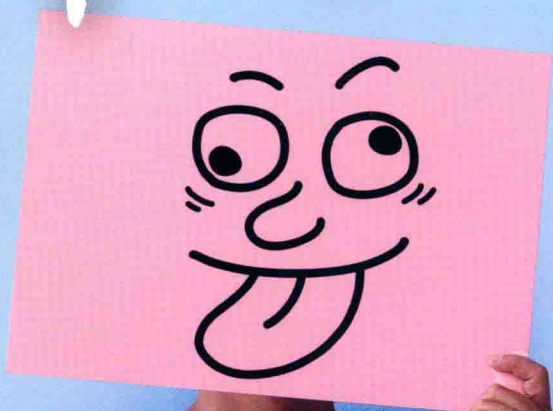
67个 颠覆常识的
心理学问题与解答

可靠吗

IS THE FIRST
IMPRESSION
RELIABLE

卜伟欣 著

生活中司空见惯的问题
竟有意料之外的解答
用心理学的视角围观世界
做人生游戏中的超级玩家



第一印象可靠吗

IS THE FIRST
IMPRESSION RELIABLE

67个颠覆常识的心理学
问题与解答

卜伟欣 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

第一印象可靠吗: 67 个颠覆常识的心理学问题与解答 / 卜伟欣著.
—北京: 中国法制出版社, 2018.9
(人生解答书系列)
ISBN 978-7-5093-9556-1

I . ①第… II . ①卜… III . ①心理学—通俗读物
IV . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 139743 号

策划编辑: 孙璐璐 (cindysun321@126.com)

责任编辑: 孙璐璐 冯 运 (fengyun1s@126.com)

封面设计: 古涧文化

第一印象可靠吗: 67 个颠覆常识的心理学问题与解答

DIYI YINXIANG KEKAO MA: 67 GE DIANFU CHANGSHI DE XINLIXUE WENTI YU JIEDA

著者 / 卜伟欣

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

印张 / 14.5 字数 / 215 千

版次 / 2018 年 9 月第 1 版

2018 年 9 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-9556-1

定价: 39.80 元

值班电话: 010-66026508

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-66054911

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系调换。电话: 010-66032926)

前言

P R E F A C E

这个斑斓多姿的世界为每个人安排了太多的角色，让我们不得不在工作、家庭、交友的舞台上疲于奔劳。工作中，我们要在职场上努力打拼，每天面对形形色色的人际关系，如履薄冰，经常难以应对；家庭中，柴米油盐、夫妻相处、子女教育、婆媳和谐又是必须要时时放在心头的大事；交际场中，我们更是要顶住各种压力，在其中游刃有余，成为一个八面玲珑的社交达人……

种种角色的不停变换让我们的心灵渐渐趋于疲累，事业、爱情、婚姻、社交等方面的问题也因此接踵而至。为什么我们早出晚归，却始终得不到上司的重用？为什么家庭破裂的例子屡见不鲜？为什么越来越觉得孤单无助，周围的朋友日渐减少？

其实，这些问题都是庸人自扰。不是生活不够一帆风顺，也不是我们天生命途多舛，只是每个人心里都有一扇闭塞的大门，生活中多种角色带来的压力让这扇门更加沉重，也更加紧闭，难以打开。但是，只要潜心修炼，心境自然会豁然

开朗，各种问题也就迎刃而解。

社会心理学是心理学的一个分支，主要研究个体和群体的社会心理现象，我们需要重点研读的是个体社会心理现象。个体社会心理现象是指受他人和群体制约的个人的思想、感情和行为，如人际知觉、人际吸引、社会促进和社会抑制、顺从等。

社会心理学并非一门高深的学问，与其站在原地苦苦思索为什么别人可以生活得悠然自得，自己却要遭遇种种困惑，不如打开这本“社会心理学秘籍”。

在为你准备的这本“秘籍”中，我们用朴实却不失生动的言语、真实又发人深省的案例，悉心为你解读这门社会心理学“课程”。书中罗列了生活中经常会遇到的一些问题，涵盖了人际交往、职场规则、婚姻爱情、社会环境等多个方面。只要耐心，你就可能在其中找到自己的影子，在阅读中产生共鸣，并得到最好的指导意见。当然，书中不会刻板地教导你“这件事应该怎么做，那个问题要怎样解决”，而是通过社会心理学的方方面面来帮助你分析每个问题发生的原因，使你在这个角色多变的生活舞台上游刃有余。

目录

CONTENTS

第二章
求职心理学：平
凡的你如何才能
脱颖而出

第⑥个解答
020

自信：面试中什么样
的人会成为焦点

第⑤个解答
015

姓名效应：为什么要
记住别人的名字

第④个解答
012

敬辞的作用：怎样说
话别人最爱听

第③个解答
008

话题引导：在对话时
如何掌握主导权

第②个解答
006

多看效应：为什么看
得次数越多越喜欢

第①个解答
002

首因效应：第一印
象为什么很重要

第一章
社交心理学：怎样
用一分钟时间散发
最大魅力

第三章 职场心理学：笑
傲职场「江湖」
靠的是什么

第13个解答
045
战胜挫折：工作中受到打击该怎么办

第12个解答
043
当仁不让：如何避免「为他人作嫁衣裳」

第11个解答
038
九型人格：怎样让形形色色的人都喜欢上你

第10个解答
033
压力面试：面试时被刁难怎么办

第9个解答
030
晕轮效应：如何用几分钟时间让面试官刮目相看

第8个解答
027
近因效应：怎样通过应变能力提升印象

第7个解答
024
半途效应：为什么总是很难坚持到最后

第四章
领导心理学：你
凭什么让老板青
睐有加

第20个解答
066
患难与共：领导遇到难题
时你怎么办

第19个解答
063
眼神语言：从领导的眼
神中你领会到了什么

第18个解答
060
心理距离效应：与领导
亲密无间合适吗

第17个解答
058
勇于表现自我：怎样才能
给领导留下深刻印象

第16个解答
053
维护「私人空间」：怎样
才是同事之间的最佳距离

第15个解答
050
齐加尼克效应：你为什
么总有那么多压力

第14个解答
047
热炉效应：随意触犯规
章制度有什么后果

第五章
应酬心理学：交
际达人是怎么
「炼」成的

第26个解答
085
广结益友：怎样让你的圈子更有价值

第25个解答
082
因人而异：为什么有人可以「见人说人话，见鬼说鬼话」

第24个解答
079
名人效应：为什么说「背靠大树好乘凉」

第23个解答
077
厚脸皮定律：交往中碰到尴尬事怎么应对

第22个解答
074
吸引定律：怎么找到最适合自己的交际圈

第21个解答
069
依赖效应：如何才能成为领导的「左膀右臂」

第七章
恋爱心理学：爱
情需要「恒温箱」
吗

第32个解答
104
完美恋人理论：世界上有
没有完美无缺的爱人

第31个解答
101
门槛效应：为什么总说成功
是「一步一个门槛」

第30个解答
098
不值得效应：为什么做某
事时总觉得提不起劲

第29个解答
096
凡勃伦效应：你知道自
己确切的「身价」吗

第28个解答
093
蘑菇定律：在阴暗的
角落里如何成长

第27个解答
090
成败效应：失败
到底有多可怕

第六章
成功心理学：「顽
石」如何磨炼成
「金」

第八章
婚姻心理学：「白头偕老」的奥秘是什么

第39个解答
126
古烈治效应：什么事都和爱人一争高下，有意义吗

第38个解答
123
共鸣定律：如何让夫妻生活更加同步

第37个解答
120
猜疑心理：是什么在偷偷毁掉你的婚姻

第36个解答
115
刺猬法则：「半糖主义」能让爱情持久保鲜吗

第35个解答
113
幽默和乐观：击破心防的秘密武器是什么

第34个解答
110
时间验证法则：「一见钟情」的保鲜期有多长

第33个解答
107
空白效应：神秘的「他」为何总让人难舍难分

第九章

婆媳关系心理学：
「天敌」吗

第46个解答
148
暗示效应：婆媳怎么沟通最中听

第45个解答
145
刻板印象：她真像你想的那么恶劣吗

第44个解答
142
冷热水效应：为什么婆媳互相看不顺眼

第43个解答
140
南风法则：如何让「冷面孔」化为「热心肠」

第42个解答
135
审美疲劳理论：婚姻缺乏激情时，该怎么办

第41个解答
131
异性效应：你注意过自己在爱人眼中的形象吗

第40个解答
128
过度理由效应：你为什么不停地向爱人索取

第十章 教育心理学：你
的孩子为什么不
听话

第53个解答
173
换位思考：你试过从孩
子的角度思考问题吗

第52个解答
170
尊重心理：父母能随意
侵犯孩子的隐私吗

第51个解答
167
竞争效应：正确的竞
争意识从哪里来

第50个解答
163
思维定式：你有没有限
制过孩子的想象力

第49个解答
160
多米诺骨牌效应：小错误
真的没什么大不了吗

第48个解答
156
身体语言：语言教育
无效的时候怎么办

第47个解答
151
情绪效应：你会用微
笑来感染对方吗

第十一章 环境心理学：
在「大染缸」中
如何看清自己

第60个解答
194
黑暗效应：「网恋」
值得相信吗

第59个解答
191
毛毛虫效应：你为什么
会盲目跟随别人的脚步

第58个解答
189
延迟满足效应：该不该吃那块人
生的「糖果」

第57个解答
186
巴纳姆效应：你会对算
命的结果信以为真吗

第56个解答
182
皮格马利翁效应：你打
击过孩子的自信心吗

第55个解答
179
泡菜效应：环境会影响
孩子的健康成长吗

第54个解答
176
禁果效应：为什么越禁
止越会出现问题

第十二章

健康心理学： 你听到心灵的 警报了吗

- 第67个解答 215 逃避心理：面对困难，你会积极地去迎接挑战吗
- 第66个解答 212 悲观情绪：你是否觉得生活毫无希望
- 第65个解答 209 挫败感：你会因为失败而一蹶不振吗
- 第64个解答 206 强迫症：为什么你总是一遍又一遍地锁门
- 第63个解答 204 正视外貌：你曾经为自己的容貌自卑吗
- 第62个解答 201 关注心理健康：你会给自己的心灵减压吗
- 第61个解答 198 睡眠与心理：昨天，你睡得好吗

第一章

社交心理学： 怎样用一分钟时间散发最大魅力

社交生活并不是单纯地参与聚会，而是要充分发挥个人魅力，在社交场上拔得头筹，不断创造与进取，为人生掀起一个又一个高潮。无论是大家还是小家，要在社交场合赢得他人的青睐，你会怎么做？是做冷漠孤僻的“独孤求败”，还是做众星捧月的“开心宝贝”？这很大程度上取决于你迈入“社交大门”的第一步。只要你使出“对症下药”这一招，让别人为你倾倒指日可待。

第①个解答

首因效应： 第一印象为什么很重要

生活中我们常会遇到这样的情况：聊天时，一句精确的点评、幽默诙谐的玩笑或是意味深远的话，常常会在仅有一面之缘的人心中留下深刻印象；会议上，新任领导得体又平易近人的举止，精辟又见解独到的发言，就能使初次见面的员工因其个人魅力而顶礼膜拜——这些足以证明第一印象的重要性。换句话说，在人与人的交往中，第一印象对赢得他人好感起着关键性，甚至是决定性的作用，这在心理学上称为“首因效应”。

毋庸置疑，第一印象在社交中对每个人的影响力很大，而且这种影响力持续的时间很长，波及范围很广，比如，在工作、求职、社交这些需要与人打交道的场合，第一印象都是重头戏。官场中常说：“新官上任三把火。”所谓“三把火”，不仅能反映出这位“新官”的工作能力，同时也能让下属或老百姓认为“这应该是个好官”；求职时，不管是初入职场的职场新人，还是“久经沙场”的老江湖，都知道面试时要穿戴整齐，言语得体，目的就是让考官给打一个高高的“印象分”；交际应酬时，不管是籍籍无名的社交新秀，还是功成名就的前辈，都一定会着装鲜亮、